

CAI
PW
- Z041

3 1761 11709393 0

Better Access for Business

Public Works and Government Services Canada

Support to Small Business



Minister's Message

The Government of Canada is committed to building a strong Canada, one founded on a world-leading economy and guided by the values of Canadians, one that is affordable and sustainable, and meets the needs of Canadians for peace and security.

Finding innovative and cost-effective ways of delivering essential services to Canadians is a priority of the Government of Canada. At the heart of these commitments is the recognition that the private sector — particularly small and medium-sized businesses and Aboriginal businesses — plays a key role in delivering the services for government to better meet the needs of Canadians.

The Honourable Don Boudria, PC, MP
Minister, Public Works and
Government Services Canada

As the Government of Canada's leading service provider and the largest procurement organization in Canada, Public Works and Government Services Canada (PWGSC) is committed to giving all businesses, large and small, the best possible access to opportunities to do business with the federal government.

Opportunities in Every Sector of the Economy

The scope of our operations and our involvement in providing opportunities for the private sector is immense.

In our procurement role alone, we purchase more than \$10.5 billion worth of goods and services a year on behalf of about 140 Government of Canada departments and agencies, and manage tens of thousands of contract opportunities covering virtually every sector of the economy.

Businesses gain access to contract opportunities in areas such as property management, banking services, food, construction and renovation, IM/IT, pay and benefits, financial and accounting systems development and services, translation and other linguistic services, management consulting, and auditing services.

Information About Opportunities

The cornerstone of our commitment to promoting better access for business to government opportunities is providing better information.

With *Contracts Canada*, businesses have access to a comprehensive, no-charge, on-line information resource about Government of Canada goods and services contracting and other opportunities.

- On the Web, *Contracts Canada* provides information to suppliers about what and how the Government of Canada buys, a link to the *MERX*TM database of current government bidding opportunities, and key contacts in PWGSC and other government purchasing departments.
- *Contracts Canada* also contains information on our previous contract awards, our “Doing Business with the Government of Canada” seminar program, reference documents on contracting regulations and practices, and answers to frequently asked questions about the ins and outs of the Government of Canada’s contracting process.
- In addition to its value as an information source, *Contracts Canada* offers companies an opportunity to register on-line for Government of Canada source lists.

*MERX*TM, the privately operated on-line tendering system used by the Government of Canada, provides access to tens of billions of dollars in contract opportunities.

- It ensures a level playing field for businesses of all sizes competing on procurement opportunities.
- All levels of government, as well as academic institutions, school boards, and hospitals use *MERX*TM to advertise contract opportunities.
- Businesses using *MERX*TM gain access to public sector opportunity notices at all levels, including Government of Canada requirements that are subject to international trade agreements, such as the North American Free Trade Agreement and the World Trade Organization Agreement on Government Procurement.
- *MERX*TM includes a service that automatically notifies potential suppliers of opportunities that match their profiles, and it contains a number of valuable tools, such as electronic tender documents, lists of organizations interested in specific opportunities, and an e-mail account.

We also work to ensure that businesses know about contracts that were not competitively tendered. While we try to avoid going to only one firm with a bid opportunity, there are times when a non-competitive method must be used.

- For example, limited contracting may be used to meet emergency requirements, to gain access to a single company’s copyrighted, patented or prototype product, or to undertake work subject to national security considerations, such as for classified military or national defence projects.
- Even when a situation warrants a sole-source approach, most of these government requirements are posted on *MERX*TM with an *Advance Contract Award Notice*. Firms have an opportunity to review proposed contracts and to challenge a proposed award if they feel they can undertake the work as advertised.

Upon request, we give information about a contract award to any company that submitted a bid. Bidders can get a personal briefing on their bids from the contracting officer handling the bid opportunity.

Briefings may reveal who won and why, what we were looking for and how the company fared against the evaluation criteria. They also indicate what an unsuccessful bidder might do to improve future bids.

New and Better Ways of Doing Business

Giving companies information about opportunities and government requirements is only one step in providing them with better access to opportunities.

Finding better ways to do business — more conveniently, economically, effectively and efficiently — is also one of our top priorities.

We undertake extensive consultations with business people across Canada to identify issues and ensure that our approaches work both for business and for government.

- One example of this cooperation was our discussions with the Association of Consulting Engineers of Canada a few years ago to ensure fair access for architectural and engineering firms to all federal contract opportunities.
- As a result of these consultations, we simplified qualification statements, removed clauses and conditions that hampered small and medium-sized businesses from

winning contracts, and changed evaluation grids so that bids are now assessed on a graduated scale, emphasizing quality and performance as well as value for money.

We continually review and reform our contracting practices and approaches to better meet the needs of government and businesses alike — such as when, in collaboration with industry, we piloted an innovative approach to contracting known as *Benefits-Driven Procurement* (BDP).

- Based on private sector practices in major IM/IT projects, BDP focuses on key outcomes, accountabilities and responsibilities, rather than on the details of how work is to be done.
- The result is more discipline and control in projects, reduced costs for companies in preparing and evaluating bids, better evaluation criteria for competing suppliers, faster selection of winning bids, and better definition of results and benefits expected by the Government of Canada.
- This innovative procurement approach draws on the strengths of the private sector — its expertise and creativity in coming up with solutions to meet government's needs — while protecting the public interest and ensuring best value for the Government of Canada and Canadians.

We're committed to extending BDP approaches to other types of procurement, as we continue our efforts to find ways of making the contracting process even more flexible, efficient, and responsive to the needs of business and government.

We're also using innovative practices such as the energy management contracting approach found in the Federal Buildings Initiative (FBI).

- Under FBI, companies have the opportunity to undertake energy conservation initiatives in our facilities and are repaid based on the energy savings their work achieves — a new definition of payment for performance.

Our commitment is to continually seek new opportunities to make it easier for businesses to work with government, to make opportunities visible, and to manage them in a fair, open, accessible and well-understood way.

And when businesses make payments to the Receiver General for Canada, by negotiating innovative banking arrangements, we make it easy for them to get the service they need.

In the end, when business and government win, so do all Canadians.

At Your Service Across Canada

Vancouver	(604) 666-3995
Edmonton	(780) 497-3563
Toronto	(416) 512-5500
National Capital	(819) 956-2310
Montréal	1-800-884-5994
Halifax	(902) 496-5000
Information on the Government of Canada	1 800 O-Canada (1-800-622-6232) TTY/TDD: 1-800-465-7735 canada.gc.ca

MERX™ 1-800-964-6379
merx.bmo.com

Contracts Canada 1-800-811-1148
contractscanada.gc.ca

Information on Properties for Sale 1-888-GOV-LAND
(1-888-468-5263)
pwgsc.gc.ca/govland

Translation Bureau 1-800-837-6486
translationbureau.gc.ca

Visit our Web site at pwgsc.gc.ca





Faciliter les échanges

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

Au service de la petite entreprise

Message du ministre

Le gouvernement du Canada s'est engagé à édifier un Canada fort, s'appuyant sur une économie de classe mondiale, un Canada durable où la vie est abordable, un pays qui s'inspire des valeurs des Canadiens et des Canadiennes et qui répond à leurs besoins en matière de paix et de sécurité.

Le gouvernement du Canada s'est donné comme priorité de trouver de nouveaux

moyens, plus efficaces, d'offrir les services essentiels à la population canadienne. Au cœur de ces engagements réside la conviction que le secteur privé — surtout les petites et moyennes entreprises et les entreprises autochtones — joue un rôle clé dans la prestation des services qui permettent au gouvernement de mieux combler les besoins des Canadiennes et des Canadiens.

L'honorable Don Boudria, C.P., député
Ministre de Travaux publics et
Services gouvernementaux Canada

À titre de premier fournisseur de services du gouvernement du Canada et de plus important acheteur au pays, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) s'est engagé à offrir aux entreprises canadiennes de toute envergure le plus d'occasions possible de faire des affaires avec le gouvernement fédéral.

Des occasions dans tous les secteurs de l'économie

L'envergure de nos activités et de nos efforts visant à susciter de nouvelles occasions pour le secteur privé est tout à fait impressionnante.

Prenons seulement comme exemple nos activités d'approvisionnement : nous achetons pour plus de 10,5 milliards de dollars de biens et de services chaque année, pour le compte d'environ 140 ministères et organismes du gouvernement du Canada, et nous gérons des dizaines de milliers de marchés dans presque tous les secteurs de l'économie.

Les entreprises se voient ouvrir l'accès à des projets de marché dans divers secteurs, comme la gestion immobilière, les services bancaires, l'alimentation, la construction et la rénovation, la gestion de l'information et la technologie de l'information (GI-TI), la mise sur pied de services et de systèmes de rémunération et d'avantages sociaux, ainsi que de gestion financière et de comptabilité, la traduction et d'autres services linguistiques, la consultation en gestion et les services de vérification.

Information sur les possibilités d'affaires

Notre engagement à élargir l'accès aux possibilités d'affaires avec le gouvernement passe en tout premier lieu par de meilleurs services d'information.

Par exemple, *Contrats Canada* offre aux entreprises une source d'information en direct, complète et gratuite sur la vente de biens et de services au gouvernement du Canada et d'autres possibilités.

- Grâce à Internet, *Contrats Canada* explique aux fournisseurs en quoi consistent les achats du gouvernement du Canada et quel en est le processus, leur offre l'accès à la base de données *MERX^{MC}* indiquant les appels d'offres en vigueur et leur donne une liste des personnes-ressources au sein de TPSGC et d'autres organismes d'achat gouvernementaux.
- *Contrats Canada* renferme également de l'information sur l'évolution des marchés accordés et sur notre programme de colloques expliquant « Comment faire affaire avec le gouvernement du Canada ». Le site donne aussi accès à des documents portant sur les règles et pratiques des échanges commerciaux avec le gouvernement. Enfin, la « foire aux questions » donne des indications sur les choses à faire et à ne pas faire dans le processus de soumission auprès du gouvernement du Canada.
- Outre sa valeur indéniable en tant que source d'information, *Contrats Canada* offre aux entreprises la possibilité de s'inscrire en direct sur les listes de fournisseurs du gouvernement du Canada.

Pour sa part, *MERX^{MC}* est le système d'appels d'offres électroniques utilisé par le gouvernement du Canada. Exploité par un organisme privé, *MERX^{MC}* donne accès à des possibilités d'affaires dont la valeur se chiffre à des dizaines de milliards de dollars.

- *MERX^{MC}* fixe des règles du jeu équitables pour l'attribution des marchés à l'intention des entreprises de toute taille qui se livrent concurrence.
- Tous les paliers de gouvernement, les établissements d'enseignement, les conseils scolaires et les hôpitaux affichent leurs projets de marchés sur *MERX^{MC}*.
- Les entreprises recourant au site *MERX^{MC}* ont accès à une variété d'appels d'offres lancés par le secteur public, y compris les marchés du gouvernement du Canada qui sont assujettis aux accords de commerce internationaux, comme l'Accord de libre-échange nord-américain et l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce.

- *MERX^{MC}*, c'est aussi un service de jumelage avisant automatiquement les fournisseurs potentiels d'appels d'offres correspondant à leur profil, et il contient divers outils fort utiles, dont une copie électronique du dossier de soumission, des listes d'entreprises intéressées à présenter des propositions et un compte de courriel.

Nous veillons également à ce que les entreprises soient informées des marchés accordés sans appel d'offres. Nous évitons de faire appel à une seule entreprise, mais il arrive que les circonstances le justifient.

- Par exemple, nous pouvons recourir à un nombre restreint d'entreprises dans le cas d'une demande urgente ou pour accéder aux droits réservés, aux brevets ou aux prototypes exclusifs d'une entreprise; c'est aussi le cas lorsque le travail à réaliser est assujéti à des questions de sécurité nationale, comme de l'information militaire protégée ou des projets de défense nationale.
- Cependant, lorsque nous ne devons utiliser qu'un seul fournisseur, nous publions la plupart des appels d'offres dans *MERX^{MC}* en indiquant qu'il s'agit d'un *préavis d'adjudication de contrat*. Ainsi, les entreprises ont la possibilité de prendre connaissance des marchés proposés et d'en contester l'adjudication si elles considèrent qu'elles sont en mesure d'effectuer le travail proposé.

Nous avisons sur demande les fournisseurs participants des résultats de l'appel d'offres. Chaque entreprise peut obtenir une évaluation personnalisée de sa soumission de la part de l'agent responsable de l'occasion de marché.

Au cours de l'évaluation, une entreprise peut ainsi apprendre le nom des fournisseurs retenus, les raisons justifiant le choix, les critères de sélection du gouvernement, quelle a été sa propre performance par rapport aux critères et les points à améliorer en prévision de soumissions futures.

Des façons nouvelles et meilleures de faire des affaires

Nos efforts visant à offrir aux entreprises toute l'information dont elles ont besoin sur les possibilités d'affaires qui leur sont offertes et sur les exigences du gouvernement ne représentent qu'une étape de notre mission qui consiste à leur procurer un meilleur accès aux débouchés.

En effet, trouver de nouveaux moyens de faire des affaires, des façons qui soient à la fois plus pratiques, plus économiques, plus efficaces et plus efficientes est l'une de nos grandes priorités.

Nous menons, auprès des gens d'affaires de tout le pays, de vastes consultations qui nous permettent de cerner les questions de l'heure et de nous assurer que nos approches servent autant l'intérêt des entreprises que celui du gouvernement.

- Citons comme exemple de ces consultations les discussions que nous avons menées il y a quelques années avec l'Association des ingénieurs-conseils du Canada afin de garantir aux firmes d'architectes et d'ingénieurs un libre accès à tous les projets fédéraux de marché public.
- Grâce à ces discussions, nous avons pu simplifier les énoncés de qualités, retirer les clauses et conditions qui minaient les chances des petites et moyennes entreprises de décrocher des marchés et modifier nos grilles d'évaluation de façon à juger les soumissions en fonction d'une échelle, misant ainsi sur la qualité et le rendement aussi bien que sur la rentabilité.

Nous revoyons et reformulons continuellement nos pratiques et nos approches relatives à la passation de marchés afin de mieux concilier les besoins du gouvernement et ceux des entreprises. Mentionnons à cet égard notre collaboration avec l'industrie dans la mise à l'essai d'une approche novatrice d'attribution des marchés appelée *Achats axés sur les résultats* (AAR).

- S'appuyant sur les pratiques du secteur privé pour les grands projets de GI-TI, le processus des AAR met l'accent sur les responsabilités, les attributions et les objectifs clés, plutôt que de s'attarder en détail au déroulement du travail.
- Le résultat en vaut la peine : plus de rigueur et de contrôle dans la réalisation des projets, des réductions de coûts pour les entreprises dans la préparation et l'évaluation des soumissions, de meilleurs critères d'évaluation pour départager les fournisseurs en concurrence, une sélection plus rapide des propositions les plus intéressantes, ainsi qu'une meilleure définition des résultats et des avantages escomptés par le gouvernement du Canada.
- Cette méthode d'achat novatrice tire profit des forces du secteur privé — de son savoir-faire et de sa créativité dans la découverte des solutions les plus susceptibles de répondre aux besoins du gouvernement — tout en protégeant l'intérêt du public et en garantissant au gouvernement du Canada ainsi qu'à la population canadienne les solutions les plus rentables.

Nous prévoyons recourir au processus des AAR dans d'autres types d'achat afin que le processus d'adjudication des marchés soit plus souple et plus efficace et qu'il réponde réellement aux besoins des entreprises comme à ceux du gouvernement.

Nous nous servons aussi d'autres pratiques novatrices pour parvenir à nos fins, comme le processus d'attribution de marchés de gestion de l'énergie dans le cadre de l'Initiative des bâtiments fédéraux (IBF).

- Grâce à l'IBF, les entreprises ont la possibilité de mettre en œuvre des projets de conservation de l'énergie dans nos installations et de recevoir une rémunération à la mesure des économies d'énergie que leurs travaux permettent de réaliser — une nouvelle définition de la rétribution en fonction du rendement.

Notre engagement consiste à rechercher sans cesse de nouvelles occasions d'aider les entreprises à travailler avec le gouvernement et à faire en sorte que les possibilités d'affaires soient visibles et gérées d'une façon juste, ouverte, accessible et conviviale.

Quand les entreprises font des paiements au Receveur général du Canada, nous les aidons à obtenir le service dont elles ont besoin en négociant des ententes financières novatrices avec des institutions bancaires.

Lorsque les entreprises et le gouvernement sont gagnants, toutes les Canadiennes et tous les Canadiens le sont aussi.

À votre service partout au Canada

Vancouver	(604) 666-3995
Edmonton	(780) 497-3563
Toronto	(416) 512-5500
Capitale nationale	(819) 956-2310
Montréal	1-800-884-5994
Halifax	(902) 496-5000
Information sur le gouvernement du Canada	1 800 O-Canada (1-800-622-6232) Téléscripteur/ATME : 1-800-465-7735 canada.gc.ca
MERX ^{MC}	1-800-964-6379 merx.bmo.com
Contrats Canada	1-800-811-1148 contratscanada.gc.ca
Information sur les biens immobiliers à vendre	1-888-FED-PROP (1-888-333-7767) tpsgc.gc.ca/fedprop
Bureau de la traduction	1-800-837-6486 translationbureau.gc.ca
Visitez notre site Web à l'adresse suivante : tpsgc.gc.ca	

